

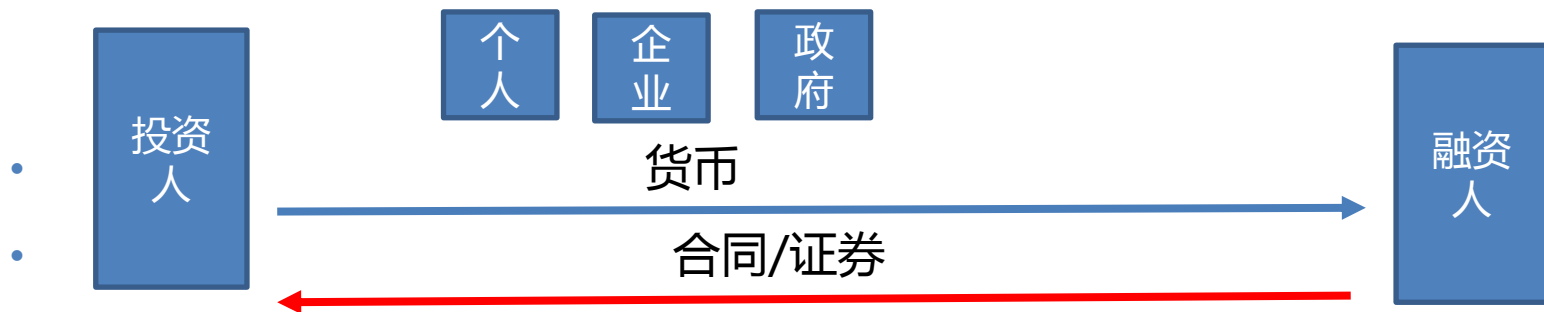
# 金融新思维

张文斌（转训）  
2016-11

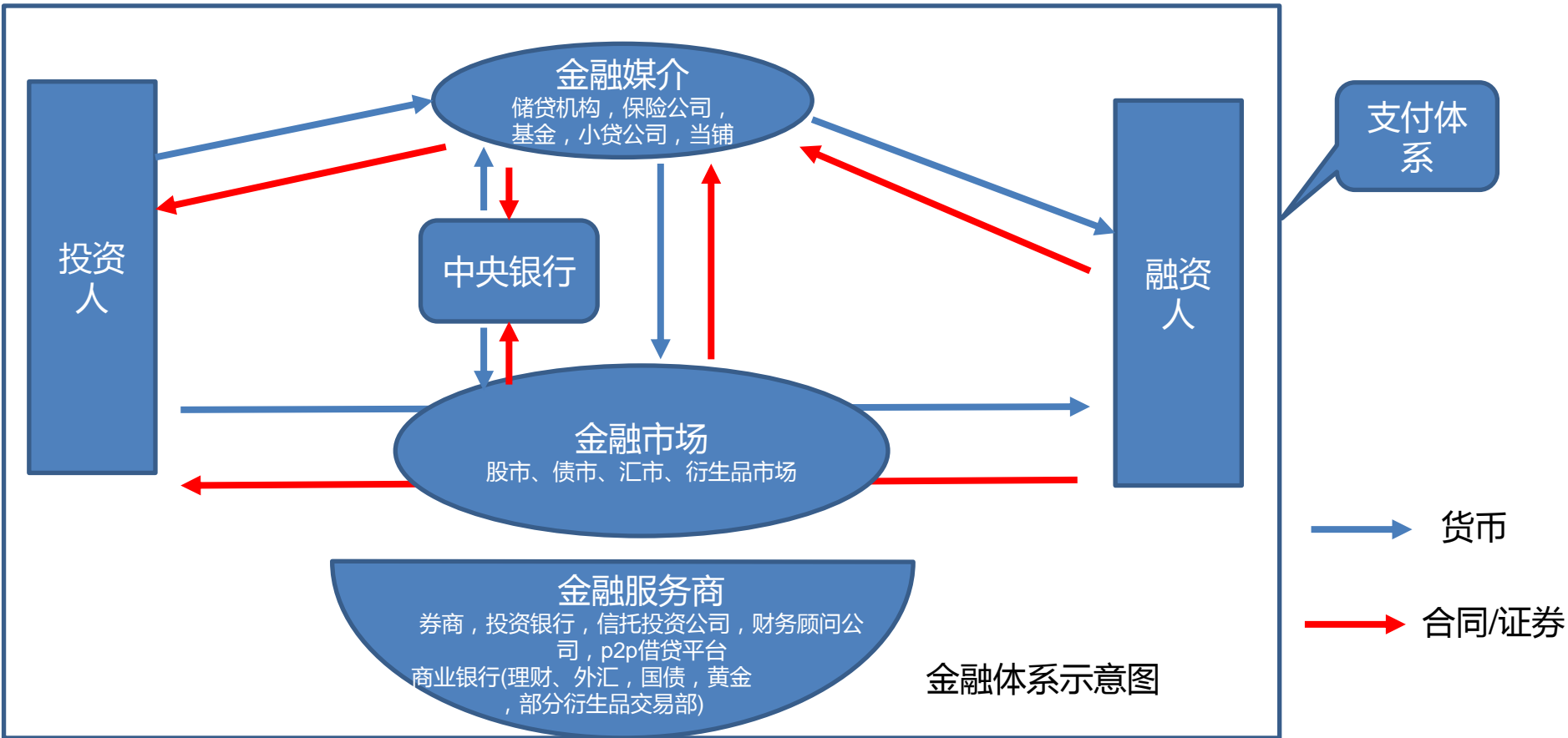
- 概述
- 话说金融
- 互联网金融
- 客户为王
- 交易为后
- 数据为妃
- 展望未来

# 什么是金融

- 金融的核心：投融资
  - 投融资：以钱换钱的交易
  - 投资人：先给钱后收钱
  - 融资人：先收钱后给钱



# 什么是金融



# 什么是互联网

---



- 互联网：
  - 狭义：一种信息网络
  - 广义：现代信息技术
- 信息网络一直有，互联网特别好：
  - 从信鸽到烽火台
  - 从有线电到无线电
  - 总互联网到中微子
- 好在哪儿？
  - 随时，随地，随意

- 金融活动的业务本质：以钱换钱（货币的配置）
- 金融活动的技术形态：
  - 信息的收集，管理，分析，传递
  - 交易指令的执行
- 随时、随地、随意的互联网
  - 对任何信息类活动都有影响
  - 因此当然对金融活动产生了冲击
  - 三个冲击点：客户，交易，数据

- 概述
- 话说金融
- 互联网金融
- 客户为王
- 交易为后
- 数据为妃
- 展望未来

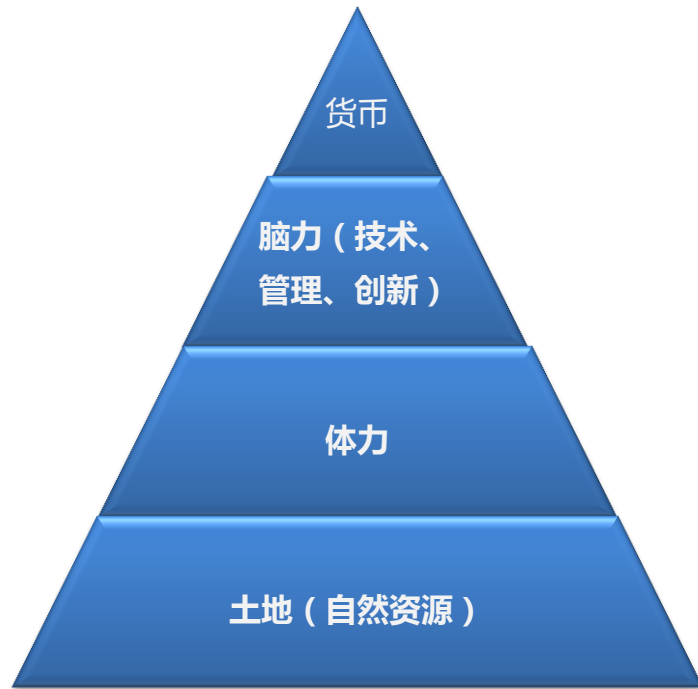
# 什么是金融？（交易角度）

- 金融交换的动因：此钱非彼钱（币种、时间、不确定性）
- 人与人的交易：称作交换活动
  - 以钱易钱：金融交换-投融资
  - 以钱易物：现代商品交换
  - 以物易物：原始货物交换
- 人与自然的交易：称作生产活动
- 经济：关于稀缺资源的交易活动



# 什么是金融？（资源角度）

- 投融资：
  - 就是“以盈济缺”
  - 将资金从盈余单元转移到赤字单元
- 金融：是关于货币配置的经济活动
- 经济：关于稀缺资源的配置活动



上层资源的功能在于更加有效地配置和利用下层资源

# 什么是金融体系

---



- 货币生成者：央行+储贷机构
- 支付体系：
- 投资人+融资人
- 金融产品：关于货币交换的合同
- 金融市场（+中介服务机构）+融媒机构
- 监管机构（中国：一行三会）
- 一个灵魂：法律

- 任何稳定可靠的交换媒介都可称为货币：
  - 实物货币
  - 信用货币
- **中央银行**：基础货币 “制造商”
- 商业银行：派生货币 “制造商”， M2
- 金融政策：调节货币供给的政策

- 两类支付方式:

- 基于现金:
- 基于账户:

当现金被账户取代之后，支付就需要一个体系来支持

- 支付体系

- 账户体系
- 清结算规则
- 清结算机构

- 清结算机构:

- 可由中央银行担任
- 也可由民间机构担任

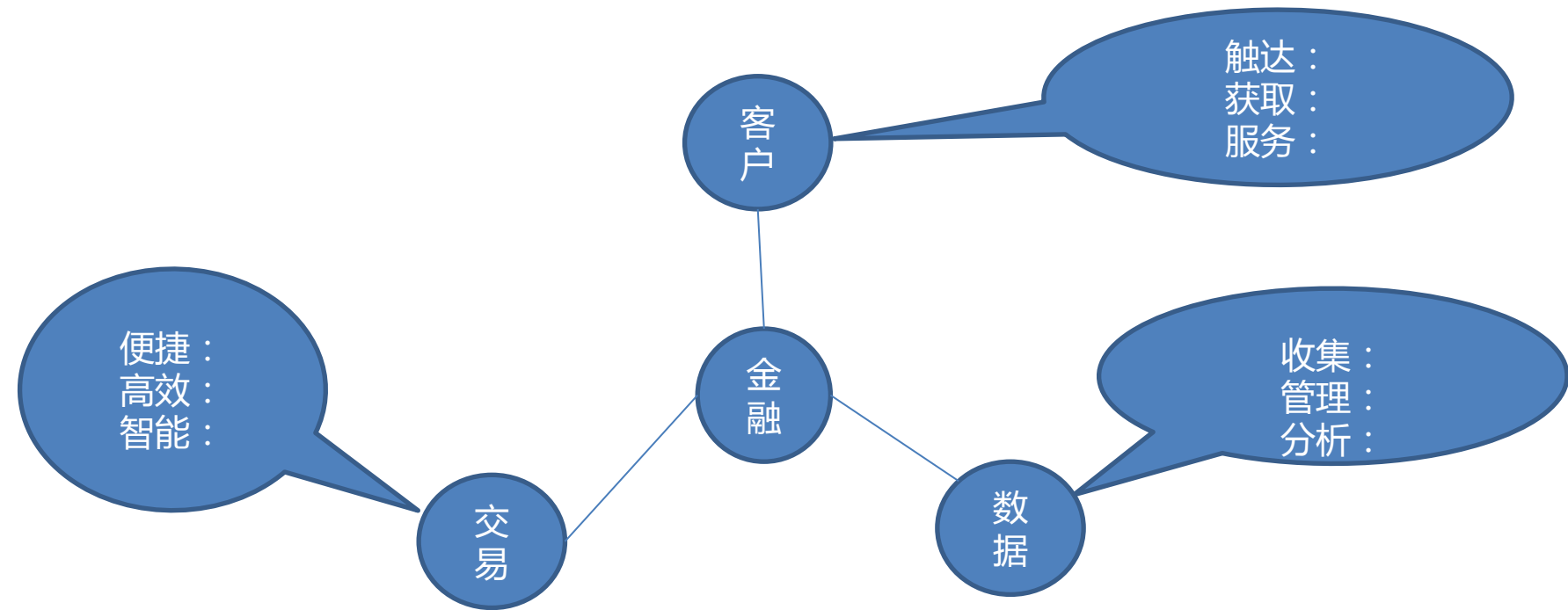
- 概述
- 话说金融
- **互联网金融**
- 客户为王
- 交易为后
- 数据为妃
- 展望未来

# 什么是互联网金融



- 世界上本没有互联网金融，说的人多了，于是就有了互联网金融
- 互联网金融，就是信息技术与金融业务在撞击中的创新
- 有三条进攻线：客户，交易，数据
  - 客户为王：客户泛指投资人，融资人，任何金融活动参与者
  - 交易为后
  - 数据为妃

# 三条进攻路线



- 触达：
  - 突破旧的限制：空间
  - 有待突破的限制：人为管制
  - 无法突破的限制：时间（眼球）
- 获取：
  - 内容导向
  - 社交导向
  - 场景导向
- 服务：
  - 交流/消除信息不对称
  - 量身定制
  - 便宜甚至免费



- 便捷：
  - 随时
  - 随地
  - 随意：多终端，多任务，多格式
- 高效：
  - 准确：减少人为错误
  - 快速：瞬间处理大量交易
  - 安全：身份安全，交易过程安全，数据安全
- 智能：
  - 自动监测
  - 自动计算
  - 自动交易

# 王妃的进攻路线：数据



- 收集：
  - 分散
  - 多态
  - 大量
- 管理：
  - 集成
  - 分类
  - 聚类
- 分析：
  - 传统分析：数字分析，统计分析
  - 语义分析：百度，问财，wolframalpha
  - 智能学习：文字理解，音频识别，图像识别，视频识别

- 概述
- 话说金融
- 互联网金融
- **客户为王**
- 交易为后
- 数据为妃
- 展望未来

- 产品本质：货币基金
- 阿里第一轮基金销售尝试：波澜不惊
- 阿里第二轮基金销售尝试：石破天惊
  - 中国：货币基金RMB4.4万亿
  - 美国：货币基金USD2.2万亿

# 余额宝对业界的震撼



- 互联网大佬们一拥而上，一时间“宝宝”满地
- 银行纷纷推出，“宝”化自己的货币基金
- 各类金融企业纷纷思考、试验与互联网的融合

# 余额宝的启示：一



- 互联网的魔力：
  - 渠道：互联网的魔力（其他宝宝不是很成功）
  - 客户：长尾投资人的巨大潜能
  - 产品：金融产品也必须互联网化-体验为王
    - 将投资理财嵌入（消费）场景
    - 简单至上
    - 客户价值第一，公司赚钱第二

- 套利双轨制：
  - 中国的现状：垄断性存贷差 vs 协议存款利率
  - 美国的历史：银行 VS 货币基金
    - Q-规则：利率管制（支票账户不付息）
    - 1980：支票账户付息
    - 1982：银行推出货币基金
  - 中国的未来：利率市场化渐近，将达成新平衡

- 银行的软肋：
  - 威胁了银行垄断利润来源：存贷差
  - 银行的短期应对之策
    - 后路偷袭：鼓动央行禁止协议存款的优惠
    - 暗度陈仓：积压互联网企业的支付通道
  - 银行的长期应对之策
    - 调整业务形态：提升效率，迎接利率市场化
    - 审视互联网，迎接金融竞争格局的大变局



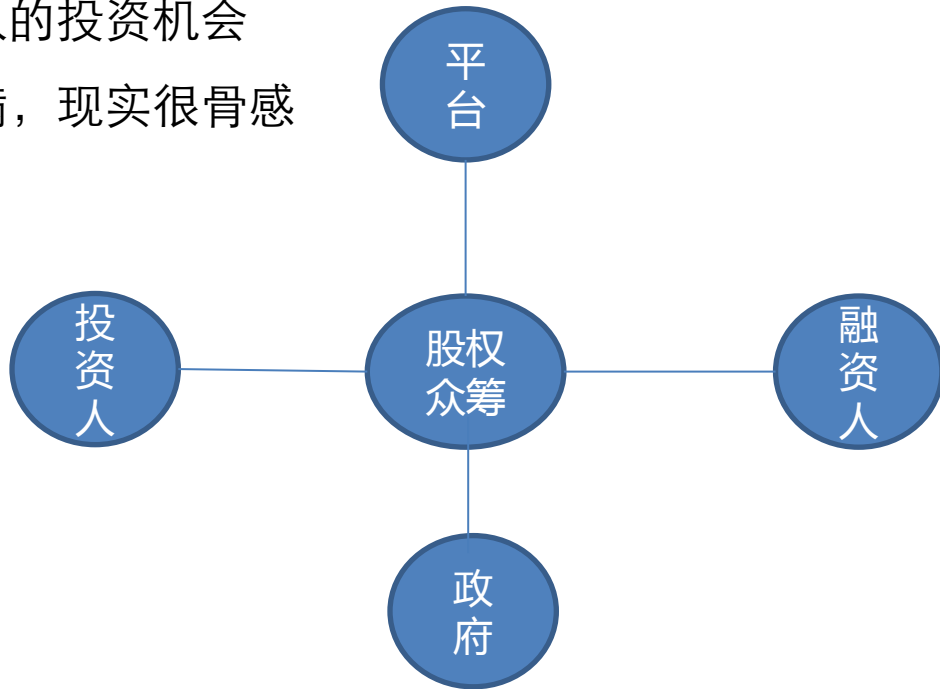
# 余额宝的前景



- 货币基金相对银行存款的利率优势逐渐降低：
- 宝宝们总体量：仍有增长的潜力
- 具体一个宝宝的吸引力：会变得相对平淡

# 网上众筹：初心

- 小微企业融资难
- 长尾投资人的投资机会
- 理想很丰满，现实很骨感



# 股权众筹面临的挑战



- 投资人：
  - 信息不对称
    - 尽职调查的成本
    - 尽职调查的时间
    - 尽职调查的知识
  - 尝试：引入领头人
    - 领头人是否收费
    - 领头人收费能否覆盖成本
    - 如何防止诈骗

# 股权众筹面临的挑战

---



- 融资人：
  - 公司治理
    - 适当披露的成本有多大
    - 如何应对众多的小股东
    - 股东如何参与管理
  - 尝试：
    - 基金代持

# 股权众筹面临的挑战



- 平台盈利模式：
  - 收费方式
    - 固定收费
    - 按时间收费
    - 按融资额收费
  - 问题：
    - 体量太小

- 如何监管：
  - 监管立法的背景
    - 众筹是介于公募和私募之间的混血儿
  - 金融监管立法的逻辑：
    - 消除投资过程中信息不对称（信息披露原则）
    - 保护非专业弱势投资人（适当性原则）
    - 防范系统性风险（外溢性原则）

- 业务逻辑：

- 目前的业务定位：民间借贷
- 传统的民间借贷：地下，亲友
- 互联网的作用：客户触达
- 业务的核心支撑：信用评估

- 三大挑战：

- 信用评估：逆向选择（贷款：高风险人群；投资：小白，小散）
- 灰色违规：破坏借贷主体限制，突破业务准入，风险披露不当
- 红色犯罪：融资人真实性，挪用资金，设局诈骗

- 这是一个非典型互联网金融方向
- 个人记账业务具备聚集客户的能力
- “滴滴打人”聚集了足够的客户，也可能卖保险了



# 其他互联网金融产品

---



- 网上证券经纪商
- 互联网保险
- 网上金融超市
- 跨境金融投资门户
- 个人在线查询门户

- 概述
- 话说金融
- 互联网金融
- 客户为王
- **交易为后**
- 数据为妃
- 展望未来

- 交易
  - 交易策略社会化
  - 交易模型智能化：量化交易，闪电交易，高频交易
- 网络支付
- 比特币：

- 概述
- 话说金融
- 互联网金融
- 客户为王
- 交易为后
- **数据为妃**
- 展望未来

- 小微贷是一个世界级难题
- 没有互联网的时候，也有不断的摸索
- 互联网来了，有帮助：谁有数据，谁能做

- 传统的做法：
  - 流动资金贷款
  - 保理业务
  - 主要是银行做
- 互联网的介入
  - 供应链上的龙头老大有信息优势
  - 可以自己做
  - 也可以将信息提供给银行

- 基于舆情的交易
- 基于交易行为的交易：
- 人工智能预测股市
- 机器人投资顾问
- 人工智能分析师

- 概述
- 话说金融
- 互联网金融
- 客户为王
- 交易为后
- 数据为妃
- 展望未来



# 展望未来

---



- 近观：我们常常会高估未来3年的变化
- 远眺：但低估未来10年的变化